

Таким образом, влияние культуры на принятие решений осуществляется через разделяемые верования и ценности, формирующие у членов организации устойчивый набор базовых предположений и предпочтений. Так как организационная культура может способствовать сведению к минимуму разногласий, то процесс принятия решений становится более эффективным

Заключение

Таким образом хотелось отметить только то, что без культуры в организации или даже не только в организации но везде, во всех отраслях нашей повседневной жизни деятельности отмечалось бы хаотичность, безнравственность и многое другое. Таким образом, влияние культуры на принятие решений осуществляется через разделяемые верования и ценности, формирующие у членов организации устойчивый набор базовых предположений и предпочтений. Так как организационная культура может способствовать сведению к минимуму разногласий, то процесс принятия решений становится более эффективным.

Список использованной литературы:

1. Robbins, Stephen, P. Essentials of organizational behaviour. Prentice-Hall, Inc. New Jersey, 1994. - 294 с.
2. <http://www.corpculture.ru/content/organizatsionnaya-kultura> .
3. www.hrliga.com

Рецензент:

УДК336.46: 336:663

Амеркулова Жибек Жумашевна

Старший преподаватель Института экономики и менеджмента КГУ им. И. Арабаева

Сапарова Адалат

магистрант Института экономики и менеджмента КГУ им. И. Арабаева

ИШ КАНАЛАРДЫН ПАЙДАСЫН БАШКАРУУНУН ФУНКЦИЯЛАРЫ ЖАНА МИЛДЕТТЕРИ

ФУНКЦИИ И ОБЪЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

FUNCTIONS AND OBJECTS OF ORGANIZATION PROFIT

Аннотация: Пайда пландаштыруу, артыкчылык, буюмдарды, жумуштарды жана кызмат көрсөтүүлөрдү сатуудан түшкөн киреше болуп эсептелет. Божомолдор боюнча сатуунун пайдасын эсептөө үчүн негиз катары кызмат кылат.

Аннотация: Прибыль является объектом планирования, первоочередное, прибыль от реализации продукции, выполнение работ, оказание услуг. Прогнозируемый объем продаж служит базой расчетов прибыли.

Annotation: Profit is the object of planning, priority, profit from sales of products, execution of works, provision of services. Projected sales volume serves as the basis for calculating profits.

Түйүндүү сөздөр: милдети, объект, киреше.

Ключевые слова: функции, объект, прибыль.

Keywords: functions, object, profit.

Система управления прибылью реализует свою главную цель и основные задачи путем осуществления определенных функций. Эти функции подразделяются на две основные группы, определяемые комплексным содержанием рассматриваемой системы управления прибылью.

Функции управления прибылью как управляющей системы. Эти функции являются составными частями любого процесса управления (любой управляющей системы) вне зависимости от вида деятельности предприятия, его организационно-правовой формы, размера, формы собственности и т.п.

В теории управления эти функции характеризуются как общие.

Функции управления прибылью как специальной области управления предприятием. Состав этих функций определяется конкретным объектом соответствующей управляющей системы. Теория управления рассматривает эти функции как специфические.

Рассмотрим основные функции управления прибылью в профиле отдельных групп.

Ключевыми функциями в группе управление прибылью как управляющей системы являются:

Разработка совокупной целенаправленной стратегии управления прибылью предприятия. Из общей стратегии экономического развития предприятия и мониторинга конъюнктуры товарного и финансового рынков, создается система целей и целевых показателей формирования и использования прибыли на долгосрочный период; определяются ключевые задачи, решаемые в ближайшей перспективе и разрабатывается система действий предприятия по ключевым направлениям развития его прибыли. Стратегия управления прибылью предприятия обозревается как неотделимая составная часть общей стратегии его экономического развития. [1, с. 154]

Создание организационных структур, гарантирующих совершение и реализацию управленческих решений по формированию и распределению прибыли на различных уровнях. Подобные структуры выстраиваются по иерархическому или функциональному признаку, в них выделяются конкретные «центры ответственности». В процессе реализации этой функции непременно необходимо обеспечить постоянную адаптацию этих организационных структур к меняющимся условиям функционирования предприятия и направлениям производственно - хозяйственной деятельности. Организационная структура управления предприятием должна содержать организационные структуры управления прибылью.

Формирование эффективных информационных систем, гарантирующих аргументирование альтернативных вариантов управленческих решений. По ходу воплощения этой функции должны быть установлены объемы и содержание информационных потребностей управления прибылью; определены внешние и внутренние источники информации, удовлетворяющие эти потребности; организован непрерывный мониторинг конкурентной позиции предприятия и конъюнктуры товарного и финансового рынков.

Выполнение анализа различных аспектов использования и формирования прибыли. В ходе реализации этой функции проводится экспресс-анализ отдельных хозяйственных операций; исследуется уровень, и динамика основных показателей формирования прибыли в разрезе видов деятельности и «центров ответственности» предприятия; выполняется

фундаментальный анализ факторов, которые влияют на использование и формирование прибыли в рассматриваемом периоде.

Разработка действенной системы стимулирования формирования прибыли и ее эффективного использования. В ходе реализации этой функции создается система поощрений и санкций в разрезе менеджеров и руководителей конкретных структурных подразделений предприятия за воплощение или невыполнение поставленных целевых показателей, нормативов и плановых заданий. Обеспечивается индивидуализация системы стимулирования путем внедрения на предприятии контрактной формы оплаты труда сотрудников предприятия (руководителей и менеджеров). [2, с. 137]

Осуществление эффективного контроля за реализацией принятых управленческих решений в области использования и формирования прибыли. При реализации этой функции управления прибылью необходимо создать систему внутреннего контроля на предприятии; разделением конкретных обязанностей отдельных подразделений и функциональных менеджеров; установлением системы контролируемых показателей и контрольных периодов; незамедлительным реагированием на результаты общественного контроля.

Ключевыми функциями в группе управления прибылью как специальной области управления предприятием являются:

Управление формированием прибыли. В состав функций этого управления входят: подтверждение целевой потребности в общей сумме прибыли, надлежащий эффективному развитию предприятия; прогнозирование возможностей получения прибыли в разрезе конкретных видов его деятельности; формирование целевых критериев нормы прибыли по предприятию и обеспечение их достижения.

В ходе реализации этой функции осуществляется своевременная уплата налогов за счет прибыли; обеспечивается формирование финансовых ресурсов за счет прибыли для развития различных видов деятельности; формируется система пропорций распределения прибыли на капитализируемую и потребляемую ее части.

Основные принципы управления прибылью как специальной области управления предприятием рассмотрены в наиболее агрегированном виде. При использовании этих функций, каждая из них может быть конкретизирована более целенаправленно с учетом специфики производственно - хозяйственной деятельности конкретных предприятий. При выполнении такой конкретизации на отдельном предприятии может быть выстроена многоуровневая функциональная система управления прибылью. [5, с. 126]

Процесс управления прибылью предприятия основывается на определенном механизме. Механизм управления прибылью представляет собой систему ведущих элементов регулирующих процесс реализации и разработки управленческих решений в области ее распределения, использования и формирования. Рассмотрим элементы, входящие в структуру механизма управления прибылью, а именно:

Рыночный механизм регулирования использования и формирования прибыли предприятия. Спрос и предложение на товарном и финансовом рынках порождают уровень цен на продукцию, процентное отношение кредитов, среднюю норму доходности капитала, доходность отдельных ценных бумаг, и т.д. Роль рыночного механизма регулирования использования и формирования прибыли предприятия будет увеличиваться по мере углубления рыночных отношений.

Государственное нормативно-правовое регулирование вопросов формирования и распределения прибыли предприятия. Принятие законов и других нормативных актов, регулирующих формирование и распределение прибыли предприятия, представляет собой

одно из направлений экономической политики государства. Законодательные и нормативные основы этой политики регулируют получение и распределение прибыли предприятий в разных формах. Основными из этих форм являются: налоговое регулирование; регулирование размеров отчислений прибыли в резервный фонд; регулирование механизма амортизации основных средств и нематериальных активов; регулирование размеров МРОТ и другие. [7, с. 69]

Внутренний механизм регулирования отдельных аспектов формирования, использования и распределения прибыли предприятия. Такие механизмы регулирования формируются в рамках конкретного предприятия, соответственно регламентируя те или иные оперативные управленческие решения по вопросам формирования, использования и распределения прибыли. Так, совокупность этих аспектов может ограничиваться требованиями устава предприятия. Отдельные из этих аспектов корректируются формируемой на предприятии целевой политикой управления прибылью. Помимо этого, на предприятии может быть выработана и утверждена система внутренних требований и нормативов по вопросам формирования, использования и распределения прибыли.

Система конкретных методов и приемов осуществления распределения прибылью. В ходе анализа, планирования и контроля использования и формирования прибыли применяется обширная система методов, при помощи которых достигаются необходимые результаты. Зафиксируем основные методы: технико-экономических расчетов, экономико-статистические, балансовый, метод сравнения, экономико-математические методы и пр. др.

Эффективный механизм управления прибылью позволяет в полном объеме реализовать стоящие перед ним цели и задачи, способствует результативному осуществлению функций этого управления.

Механизм управление прибылью подразумевает определенные воздействия на факторы финансово - хозяйственной деятельности, такие которые бы содействовали, во-первых, увеличению доходов а, во-вторых, снижению расходов. [1, с. 97]

Таким образом, субъектом управления прибылью является организационно - технический уровень управления предпринимательской деятельностью предприятия, уровень производительности труда, конкурентоспособность выпускаемой продукции, уровень цен на готовую продукцию, затраты на изготовление и реализацию продукции.

Объектом прибыли является финансовое поступление и выплаты. Получение прибыли является основной целью деятельности любого предприятия. Ключевая роль прибыли, растущая с развитием предпринимательства, определяет необходимость правильного ее исчисления. В результате того, насколько точно определена плановая прибыль, будет зависеть успешная финансово-хозяйственная деятельность предприятия. Методы, с помощью которых осуществляется управление прибылью на предприятии: формирование, планирование, использование и распределение прибыли.

Необходимо понимать, что при нестабильной экономической и политической ситуации в стране планирование возможно на краткосрочный период - месяц, квартал, полугодие. Элементы балансовой прибыли являются объектом планирования, первоочередное, прибыль от реализации продукции, выполнение работ, оказание услуг. Прогнозируемый объем продаж служит базой расчетов прибыли. Это связано с тем, что производственная программа и запасы ресурсов зависят от объема выпускаемой продукции и ее продаж. Впрочем, этот объем может ограничиваться имеющимися производственными мощностями. В этом случае именно производственные мощности являются исходной точкой для планирования. [4, с. 79]

Список использованной литературы:

1. Безруких П.С. Учет и калькулирование себестоимости продукции. - М.: Финансы, 2010. - 320 с.
2. Бороненко С.А., Маслова Л.И., Крылов С.И. Финансовый анализ предприятий. - Екатеринбург: Изд. Урал. гос. университета, 2006. - 340 с.
3. Бороненкова, С.А. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующих субъектов. - М.: Финансы и статистика, 2003. - 240 с.
4. Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. - М.: Финансы и статистика, 2006.
5. Бочаров В.В. Финансовый анализ.: - СПб. Пи тер, 2006. - 240 с.
6. Булавина Л., Пипко В., Гаглазов М. Денежные средства и расчеты: учет, анализ, аудит.-М.: Феникс, 2009.
7. Бурцев В.В. Управление прибылью предприятия // Финансовый менеджмент, №4. - 2006. - с. 12-18.
8. Заров, К.Г. Обобщенный анализ возможностей повышения прибыли коммерческого предприятия / К.Г. Заров // Финансовый менеджмент. - 2009. - №1. - С. 3-8.

Рецензент: Амеркулова Ж.Ж.